

Impulso Brown

Innovación aplicada, nuevos negocios y transformación tecnológica para PyMEs de Almirante Brown

Impulso Brown es un programa de formación y consultoría creado para que las empresas de Almirante Brown incorporen inteligencia artificial, tecnologías de industria 4.0 y estándares de calidad y sostenibilidad para la internacionalización, y transformen ese conocimiento en proyectos concretos de innovación y nuevos negocios.

El programa combina dos etapas. Primero, un ciclo de formación con módulos breves y aplicados, pensados para equipos de trabajo con poco tiempo disponible pero con necesidad real de actualizarse. Después, un espacio de consultoría personalizada, en el que cada empresa recibe acompañamiento experto para convertir lo aprendido en un proyecto propio.

Módulos de formación-acción

- Inteligencia artificial aplicada a negocios
- Convergencia de tecnologías e Industria 4.0
- Sostenibilidad y calidad para la internacionalización
- Innovación y nuevos negocios

Modalidad de cursado

Cada empresa define su propio recorrido. Los módulos 1, 2 y 3 son optativos: se elige uno, dos o los tres, según los desafíos e intereses de la organización. Cada módulo se dicta en 4 clases virtuales semanales de 1 hora y media, con formato sincrónico y grabación disponible para verlas en diferido.

El Módulo 4 es obligatorio y de carácter aplicado: se cursa en 8 semanas de encuentros virtuales de 1 hora y media, con formato de taller, donde cada participante trabaja sobre un desafío para su empresa y desarrolla un proyecto inicial de innovación.

Al finalizar el programa, las empresas con mayor participación acceden a un proceso de consultoría personalizada, donde un equipo de especialistas las acompaña para profundizar y poner en marcha su proyecto.

Síntesis de la secuencia del programa

- Elección de módulos optativos 1, 2 y/o 3 (4 encuentros de una hora y media cada uno)
- Módulo 4 obligatorio y aplicado (8 encuentros de una hora y media cada uno, con formato taller).
- Consultoría personalizada para las empresas con mayor participación.

Inscripción

La inscripción es a título individual, indicando la empresa de pertenencia. Se recomienda que cada empresa inscriba a más de un referente, ya que cada persona aporta su propia mirada en función de su formación y del rol que ocupa en la organización, enriqueciendo de esa manera el diagnóstico y la detección de oportunidades de innovación y desarrollo de nuevos negocios.

Link de inscripción: <https://forms.gle/ZD7G5dXVKxyMpJQB7>

Contenidos

Módulo 1 - IA aplicada a Negocios

Docente líder: [Fredí Vivas](#).

Objetivo general

Que los participantes comprendan el potencial de la inteligencia artificial -generativa, agéntica y de automatización- para mejorar la toma de decisiones, optimizar procesos comerciales y operativos, y potenciar la productividad de su organización, desarrollando una mentalidad de adopción (AI Growth Mindset) que les permita identificar oportunidades concretas de aplicación en su propia empresa y comenzar a diseñar un plan de incorporación de estas herramientas.

Jornada 1 - "IA en las organizaciones y en los negocios"

La inteligencia artificial está cambiando la forma en que trabajamos, tomamos decisiones y generamos valor dentro de las organizaciones.

En esta clase, se propone un cambio de mirada: entender la inteligencia artificial no como una amenaza o reemplazo, sino como una herramienta para expandir las capacidades humanas y organizacionales.

A través de conceptos claros, casos reales y ejemplos concretos, compartiremos cómo desarrollar un AI Growth Mindset, una mentalidad que permite a líderes y equipos.

Se busca:

- identificar oportunidades reales de aplicación de IA
- potenciar decisiones con datos
- integrar tecnología y talento humano
- prepararse para el nuevo escenario de innovación y productividad

Fecha: martes 4 de agosto de 2026, de 10 a 11:30 hs.

Jornada 2 - Inteligencia Artificial Generativa

Con foco en conceptos y herramientas para la productividad y aumentación de los equipos de trabajo.

Contenidos mínimos:

- Lo qué cualquier profesional hoy debe saber sobre IA generativa (herramientas de IA generativa, casos, ejemplos, diferencias, recomendaciones), agentes de inteligencia artificial (diferentes niveles de autonomía y alcance).
- Técnicas avanzadas para utilizar herramientas de IA generativa. Contexto. Prompting.

Fecha: martes 11 de agosto de 2026, de 10 a 11:30 hs.

Jornada 3 - Agentes y automatización

De una IA a la que hay que pedirle cada cosa a una IA que resuelve objetivos concretos.

Contenidos mínimos:

- Agentes de inteligencia artificial (diferentes niveles de autonomía y alcance). Casos prácticos y ejemplos.
- IA agentica. Cuál es el camino hacia una empresa agentica. ¿Puede la IA gestionar actividades económicamente relevantes?.

Fecha: martes 18 de agosto de 2026, de 10 a 11:30 hs.

Jornada 4 - Los 4 mundos de la inteligencia artificial

Machine Learning, Automatización, IA generativa e IA agentica. Los 4 mundos a comprender para revolucionar nuestra organización.

Contenidos mínimos:

- Selección de casos, priorización, validación de iniciativas y armado de planes.
- Estrategias de adopción empresarial.
- Definición de perfiles, entrenamiento.
- Diseño organizacional.

Fecha: martes 25 de agosto de 2026, de 10 a 11:30 hs.

Módulo 2 – Convergencia de tecnologías e Industria 4.0

Docente líder: [Oscar Rete](#).

Objetivo general

Que los participantes comprendan las principales tecnologías de la industria 4.0 -inteligencia artificial aplicada a la gestión, IoT industrial y sensorización, automatización y manufactura inteligente- y su potencial para mejorar la eficiencia operativa, reducir costos y elevar la calidad de sus procesos productivos,

desarrollando un primer diagnóstico del estado de digitalización de su empresa y una hoja de ruta propia de transformación tecnológica.

Jornada 1 - Introducción a la Transformación Digital e IA aplicada a la gestión empresarial

Cómo utilizar la Transformación Digital y la inteligencia artificial para mejorar la toma de decisiones.

Contenidos mínimos:

- Qué es la Transformación Digital y por qué es clave para las PyMEs hoy
- Introducción a la IA aplicada a la gestión: qué problemas resuelve
- Casos de uso simples de IA en decisiones de negocio (ventas, stock, atención al cliente)
- Primer diagnóstico: ¿en qué etapa digital está mi empresa?

Fecha: viernes 14 de agosto de 2026, de 10 a 11:30 hs.

Jornada 2 - Del dato a la decisión: IoT industrial para PyMEs

Cómo capturar información en tiempo real para mejorar la operación.

Contenidos mínimos:

- Sensorización básica: qué se puede medir y con qué costo
- Internet de las Cosas (IoT) industrial: conceptos y aplicaciones accesibles
- Integración de datos en tiempo real para monitorear procesos
- Ejemplos concretos: reducción de costos, mejora de calidad y eficiencia
- Herramientas simples para evaluar oportunidades de digitalización progresiva

Fecha: viernes 21 de agosto de 2026, de 10 a 11:30 hs.

Jornada 3 - Automatización y manufactura inteligente: impresión 3D y nuevas formas de producir

Tecnología aplicada para transformar ideas en soluciones productivas.

Contenidos mínimos:

- Automatización accesible: qué opciones existen para PyMEs
- Impresión 3D y fabricación digital: usos prácticos
- Integración de estas tecnologías con procesos ya existentes
- Casos de PyMEs que adoptaron estas soluciones de forma gradual y escalable

Fecha: viernes 28 de agosto de 2026, de 10 a 11:30 hs.

Jornada 4 - La empresa que viene

Tendencias tecnológicas para mejorar la competitividad en los próximos años.
Diagnóstico y ruta de transformación.

Contenidos mínimos:

- Síntesis de las tecnologías vistas (IA, IoT, automatización) y su integración
- Tendencias 4.0 a monitorear en los próximos años
- Capacidades internas necesarias para avanzar (equipo, cultura, procesos)
- Construcción de una hoja de ruta propia de transformación digital
- Espacio de diagnóstico grupal y próximos pasos

Fecha: viernes 4 de septiembre de 2026, de 10 a 11:30 hs.

Módulo 3 – Sostenibilidad, Calidad e Internacionalización

Docente líder: Bruno Pedro de Alto.

Objetivo general

Que los participantes identifiquen a la gestión del conocimiento como una práctica clave para el desarrollo competitivo de sus empresas, y visualicen un conjunto de acciones que facilitan y fortalecen los procesos de innovación e internacionalización, fundamentalmente en el caso de las PyMEs, incorporando estándares globales de sostenibilidad, trazabilidad y calidad que les permitan mejorar su posicionamiento y acceder a nuevos mercados.

Jornada 1 - La innovación posible para pymes (Bruno Pedro De Alto)

Los tres componentes del Plan Estratégico de Innovación para las pymes: Las redes de innovación, los recursos humanos y el financiamiento del agujero o “gap” que implica la innovación, la investigación y el desarrollo tecnológico. Acciones posibles para la innovación en pymes.

Fecha: miércoles 2 de septiembre de 2026, de 10 a 11:30 hs.

Jornada 2 - Las empresas y las patentes de propiedad industrial (Marcela Ricosta)

Gestión estratégica de la información. Herramientas disponibles: la Propiedad Intelectual, la Vigilancia Tecnológica, y la Inteligencia Estratégica. Las patentes industriales y el estado del arte y el conocimiento tecnológico. Que son y cómo funcionan las Antenas de Vigilancia Tecnológica, Inteligencia Estratégica y Propiedad Industrial.

Fecha: miércoles 9 de septiembre de 2026, de 10 a 11:30 hs.

Jornada 3 - Desarrollo de productos (Julio Sánchez)

Introducción a la ingeniería inversa, el diseño industrial y el diseño de productos, procesos, soluciones, aplicaciones, etc. Concepto, uso y aplicaciones de los “Paquetes Tecnológicos”. Estrategias y organización de la empresa pyme para la función desarrollo tecnológico, interna o externa, de productos.

Fecha: miércoles 16 de septiembre de 2026, de 10 a 11:30 hs.

Jornada 3 - Estrategias de internacionalización y exportación para pymes (Lisandro Mogliatti)

Impacto del contexto global y las tendencias comerciales internacionales, para la internacionalización de las pymes. Concepto y evolución de las cadenas globales de valor, oportunidades para empresas y territorios argentinos. Aspectos regulatorios del comercio exterior como información clave en la toma de decisiones empresariales.

Fecha: miércoles 23 de septiembre de 2026, de 10 a 11:30 hs.

Módulo 4 – Innovación y nuevos negocios

Docentes líderes: [Pablo Marek](#) y [Esteban Cassin](#).

Características del módulo

Transversal y teórico-práctico, con aplicación directa a las iniciativas de cada empresa participante

Propósito y alcance

El módulo integra los aprendizajes desarrollados durante el programa y acompaña a cada empresa en la transformación de un desafío concreto en un proyecto inicial (o idea-proyecto) de innovación. La propuesta combina herramientas de innovación abierta, análisis estratégico, diseño de soluciones y validación temprana, permitiendo reducir incertidumbre antes de realizar inversiones significativas. El trabajo se orienta al desarrollo de innovaciones en procesos, productos y servicios de PyMEs, mediante una metodología práctica donde cada empresa trabaja sobre un desafío propio.

Resultado esperado de la etapa grupal:

- Un desafío claramente definido.
- Un mapa o portafolio de oportunidades construido desde distintas perspectivas.
- Una iniciativa priorizada.
- Un concepto inicial de solución.
- Una estrategia preliminar de validación.

- Un Mapa PROYECTI preparado para la etapa de consultoría.

Condiciones de aplicación

Cada participante trabajará sobre iniciativas que estén en su área de influencia dentro de la organización que representa. Cada empresa designará un referente con capacidad para acceder a información y dialogar con los decisores.

Se utilizará información básica disponible, sin requerir datos sensibles.

Entre encuentros podrán proponerse tareas breves de diseño. Redacción, observación o entrevistas.

Las devoluciones serán grupales y la profundización se realizará en la consultoría individual.

La metodología PROYECTI

PROYECTI parte de una idea sencilla: las mejores innovaciones no aparecen por inspiración sino mediante un proceso estructurado de exploración, aprendizaje y toma de decisiones (sin descuidar la creatividad ni la inventiva). El recorrido comienza con la definición precisa del desafío, continúa con la innovación abierta para incorporar capacidades externas, utiliza los Cuatro Lentes para ampliar la mirada, prioriza alternativas, diseña una solución y la valida mediante evidencias de bajo costo antes de pensar en su implementación.

Como herramienta integradora, la metodología incorpora el Mapa PROYECTI. Inspirado en la simplicidad de herramientas visuales como el Business Model Canvas -aunque con un propósito diferente-, el Mapa organiza el proyecto en cuatro dimensiones: Desafío, Solución, Ecosistema y Validación. Estas dimensiones se completan progresivamente durante los ocho encuentros y permiten convertir un desafío empresarial en un proyecto de innovación consistente.

La inteligencia artificial podrá utilizarse como apoyo para investigar, organizar información, generar alternativas y documentar avances, sin reemplazar el criterio profesional de los participantes.

Recorrido de los ocho encuentros

Encuentro	Tema	Resultado
1	Situación y desafío	Desafío y línea de base
2	Innovación abierta	Mapa preliminar del ecosistema
3	Cuatro Lentes I	Oportunidades desde necesidades y ortodoxias
4	Cuatro Lentes II	Integración de oportunidades
5	Priorización	Iniciativa priorizada

6	Diseño de la solución	Concepto inicial
7	Prototipo y validación	Plan de validación
8	Integración y consultoría	Mapa PROYECTI completo

Fechas: a confirmar.

Los Cuatro Lentes de la Innovación

Los cuatro lentes permiten descubrir oportunidades desde cuatro perspectivas complementarias: necesidades, ortodoxias, tendencias y recursos. La innovación abierta atraviesa todos ellos incorporando capacidades externas cuando agregan valor al proyecto.

Del desafío al proyecto: el Mapa PROYECTI

El Mapa PROYECTI constituye el hilo conductor del módulo. No es un plan de negocios ni un Business Model Canvas; es una herramienta de trabajo que ayuda a ordenar las decisiones fundamentales del proyecto.

Desafío: Define la oportunidad estratégica que la empresa decide abordar.

Solución: Sintetiza la propuesta inicial de innovación y el valor esperado.

Ecosistema: Identifica capacidades internas, aliados y recursos externos que fortalecen el proyecto.

Validación: Define las evidencias que deberán obtenerse antes de invertir o escalar la iniciativa.

Cada encuentro aporta información para una o más de estas dimensiones, de modo que el mapa se construye de forma progresiva hasta integrar una visión completa del proyecto.

Entregable final: Mapa PROYECTI

Ficha PROYECTI

Al finalizar el recorrido, cada empresa contará con una Ficha PROYECTI. No se trata de un plan de negocios ni de un proyecto definitivo, sino de un documento sintético que integra los principales aprendizajes del proceso y orienta la siguiente etapa de consultoría.

Durante los ocho encuentros, la ficha se irá construyendo progresivamente hasta consolidar cuatro componentes:

1. Desafío: ¿Qué desafío u oportunidad priorizó la empresa y por qué merece ser abordado?

2. Solución: ¿Cuál es la propuesta inicial de solución y qué valor generaría?

3. Ecosistema: ¿Qué capacidades internas y externas conviene movilizar?
¿Con qué actores podría desarrollarse el proyecto?

4. Validación: ¿Qué primeras evidencias deberían obtenerse y cuáles son los próximos pasos para reducir incertidumbre?

La lógica metodológica de PROYECTI

Estos cuatro componentes no constituyen un formulario para completar al final del curso. Funcionan como el hilo conductor de toda la metodología. Cada encuentro aporta información para enriquecer uno o más componentes de la Ficha PROYECTI.

Encuentro	Aporte a la Ficha PROYECTI
1. Situación y desafío	Define el DESAFÍO.
2. Innovación abierta	Amplía el ECOSISTEMA.
3. Cuatro Lentes I	Genera oportunidades para la SOLUCIÓN.
4. Cuatro Lentes II	Enriquece la SOLUCIÓN con tendencias y recursos.
5. Priorización	Selecciona la alternativa principal.
6. Diseño	Consolida la SOLUCIÓN.
7. Prototipo y validación	Completa la VALIDACIÓN.
8. Integración	Presenta la Ficha PROYECTI completa.

¿Por qué una Ficha PROYECTI?

El objetivo del módulo no es elaborar un plan de negocios completo, sino ayudar a las empresas a transformar un desafío en un proyecto consistente, reducir incertidumbres y dejar preparada una base sólida para una eventual consultoría, búsqueda de financiamiento o desarrollo posterior.